

(株)ハウスフリーダム 会社説明会

代表取締役社長 兼 CEO 小島 賢二

2009.5.26

福岡証券取引所 **Q-Board** 上場
(銘柄コード8996)



Always by Yourside

株式会社 **ハウスフリーダム**

目次

■ 不動産業界の経営環境	3
■ 事業概要	4-14
■ 平成20年12月期(前期)連結決算	15
■ 当期業績見通し	16
■ 当期重点経営施策	17
■ 当第1四半期(平成21年1 - 3月)連結業績	18-20
■ 財務状況・主要経営指標の推移	21
■ 成長戦略	22
■ 株主還元策	23

本資料は、当社の事業内容及び事業戦略に関する情報の提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的としたものではありません。また本資料に記載した意見や予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証又は約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。

不動産業界の経営環境

■ 経済状況

米国サブプライム問題 世界的金融不安
 企業収益の減少 株価下落
 雇用情勢の悪化 個人消費の減退 急速な景気後退

■ 不動産業界の状況

金融機関の不動産関連融資の急速な縮小 事業資金調達が困難
 雇用不安 個人所得の伸び悩み
 住宅購入意欲の減退
 不動産価格下落期待による住宅購入の手控え
 建設、不動産関連企業の経営破綻
 過去最大級の住宅ローン減税等 景気刺激策の実施

全国新設着工戸数

平成19年	1,060,741戸	平成20年	1,093,485戸	(前年比+3.1%)
うち	戸建分譲着工戸数(全国)	平成20年	前年比	8.1%
	同	(近畿)	平成20年	前年比 6.5%

会社概要

- 商号 株式会社ハウスフリーダム
HouseFreedom Co. , Ltd.

- 福岡証券取引所上場 (証券コード 8996)
- 所在地 松原市阿保四丁目1番34号
- 設立 平成7年3月10日
- 代表者 代表取締役社長 兼 CEO 小島 賢二
- 資本金 3億2,296万2千円
- 株主数 468名(平成20年12月末現在)
- 事業内容 不動産仲介事業
新築戸建分譲事業
建設請負事業
損害保険代理事業

- 従業員数 連結81名(平成21年3月末現在)
- 会計監査 あずさ監査法人
- グループ会社 株式会社ホルツハウス(福岡市)



Always by Yourside

株式会社 **ハウスフリーダム**



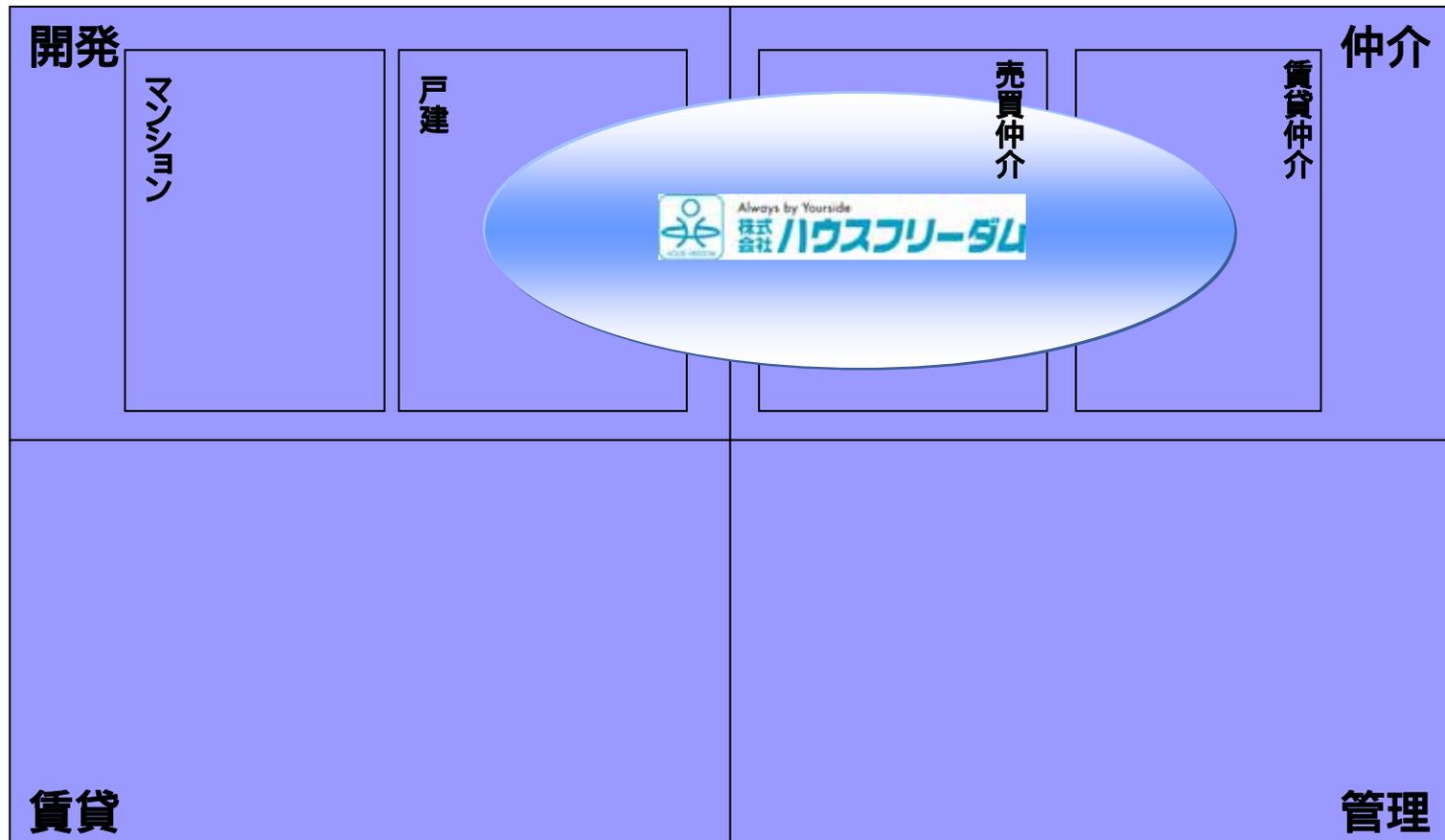
Always by Yourside

株式会社 **ハウスフリーダム**

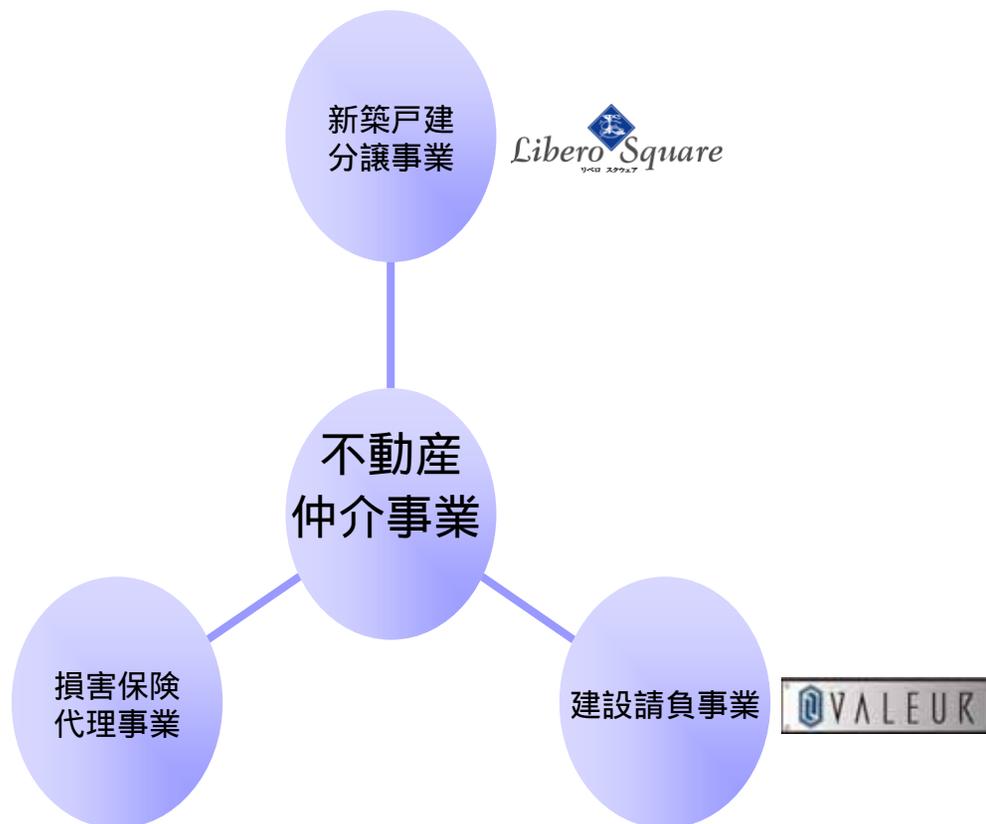
店舗ネットワーク
大阪・福岡に9店舗



事業領域



ビジネスモデル



事業構造



不動産仲介事業



できるだけ早く、良い条件で売却したい。

物件情報のご提供から、売却・購入・買い替えのサポートまで、豊富な情報量を活かしたご提案をします。売りたい方と買いたい方、両者のベストパートナーとして、お手伝いいたします。

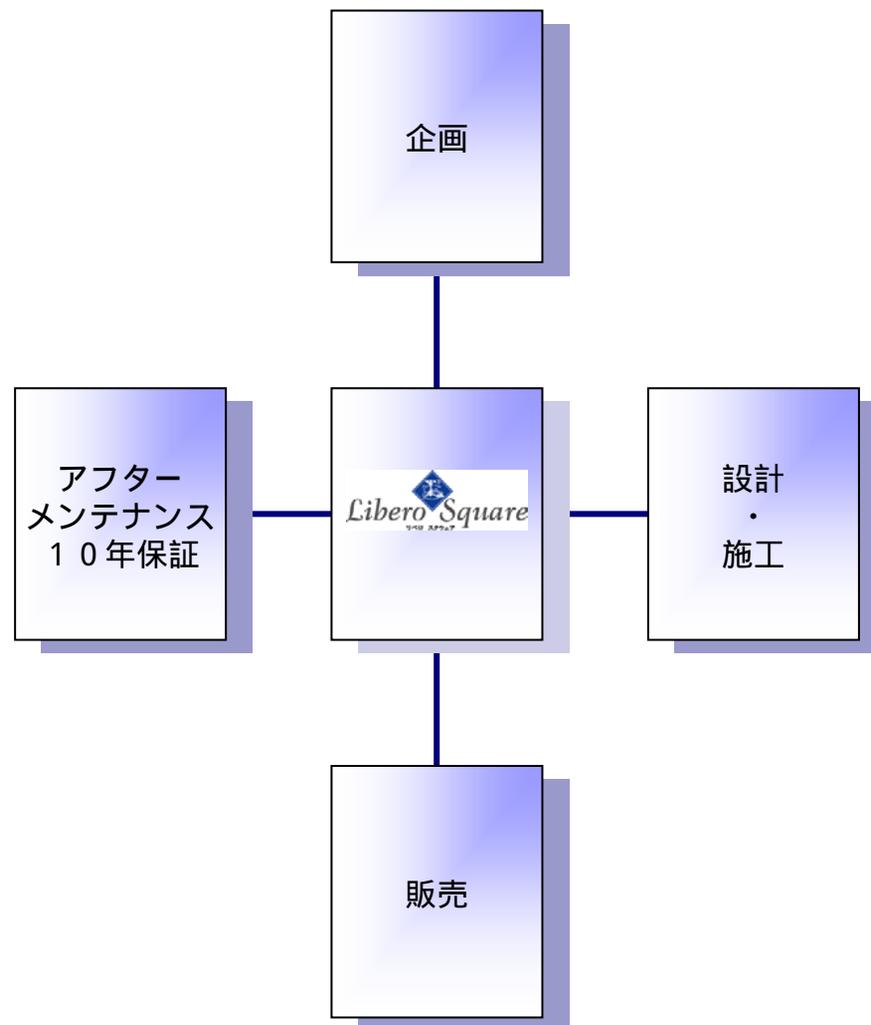
理想的な条件の良い物件を数多くから選択したい。

不動産仲介事業の特徴

- 営業店舗商圈(約半径2.5km)での地域密着営業(深耕)
(大手不動産仲介会社と比較して商圈は狭く限定している)
- 居住用物件(中古戸建、マンション、店舗付住宅等)が多い
- 大手デベロッパー・販売スタッフを持たない事業主からの依頼で
新築戸建物件の販売代理・仲介も行う
- 物件の売却依頼情報が新築戸建分譲事業の用地仕入れに繋がる
(仲介事業での販売力・知名度向上が他業者からの売却依頼に
繋がるケースが多い) < 物件調達力 = 仕入れ力 >
- 当初、予算的に中古物件を買う計画で来られたお客様が、最終的に予算を上げて当社の
新築戸建分譲物件を購入されるケースもある
- 逆に、当社新築分譲物件では対応できないお客様(立地や予算等)には、他社の新築物件
や中古物件の仲介でも応えられる
(お客様の全てのニーズに対応できる - 販売機会ロスがない)



分譲事業モデル(自社一貫体制)



新築戸建分譲事業



新築戸建分譲事業の特徴

- 基本的に仲介事業を営む営業店舗商圈(約半径2.5km)での分譲に限定
- 分譲現場当りの区画数は、5～10区画が最も多い(30区画以上は極めて少ない) 早期完売を目指すため、エリア内に十分な潜在顧客が存在する規模
- メインとなるターゲット顧客層は、20代後半から30代後半の一次取得層、年収350～500万円層
- 購入動機は、“現在の家賃と同等額でのマイホーム取得”が多い
- 土地付一戸建て分譲：中心価格帯は、3,000万円内外
- 用地仕入れは、地域不動産業者や大手不動産仲介会社からが多い
- 商圈内の蓄積顧客がいるため販売開始と同時に一部は契約になる
- 今後の開発戸数計画は、各営業拠点の商圈内で年間10 - 30区画までの販売を前提
- 自社施工・監理のため、お客様の安心・信頼度が高い
- 分譲後も営業店舗が近くにある為、安心のアフターフォロー体制(将来的なリフォーム・売却等にも当社で対応可能)

分譲事業モデルの優位性

分譲専門デベロッパー

当社

分譲会社の視点から見て
適した立地の情報を検討

用地情報

ストック顧客(購入希望客)が多い場所の
情報を中心に検討

周辺物件の調査結果から
コンセプトを決定し、土地・建物の大きさ、
グレード、価格を決める

分譲計画

ストック顧客の要望から土地・建物の
大きさ、グレードを決め、価格を決定する。
コンセプトは既に決まっている

時間がかかる

用地購入決定

早い

発売開始時に初めて集客。
企画が当たれば売れる

販売

集客せずとも、発売と同時に20%~50%の
販売ができる。1分譲現場の戸数が少ない
為、完売する場合もある

時間がかかる

資金回収

早い

企画が当たれば低い

在庫リスク

ストック顧客数に応じて分譲戸数を定める
ため比較的低い

平成20年12月期（前期）連結決算ハイライト

(百万円)

	平成19年 12月期	平成20年 12月期	前期比
売上高	6,007	5,819	3.1%
営業利益	149	64	56.8%
経常利益	121	44	63.2%
当期利益	69	33	51.0%
純資産	946	965	-
自己資本 比率	17.7%	31.6%	-

- 財務体質の改善、借入金の圧縮を最優先に滞留在庫物件の処分を実施 値引き等による粗利益率の低下
- 在庫分譲物件販売に集中した反動で仲介収益が 26.9% 減と落ち込む

成果

- 販売管理費及び一般管理費 18.7 %削減
- 期初在庫177戸 期末62戸 115戸圧縮
- 短期借入金 20.3億円 圧縮 (85.3%減少)
- 自己資本比率 31.6%へ大幅改善

財務基盤の安定性と信頼性の確保
資金調達力強化

当期業績見通し（連結）

（百万円）

	H19 (実績)	H20 (実績)	H21 (計画)	前期比
売上高	6,007	5,819	5,798	0.4%
営業利益	149	64	133	+106.2%
経常利益	121	44	93	+109.7%
当期純利益	69	33	65	+93.7%
1株当たり 当期純利益	1,776円31銭	870円64銭	1,686円38銭	-

当期重点経営施策

■ 基本方針

当社は、お客様と共に栄える企業へ成長するとともに、「お客様満足度No.1の住宅会社」を目指します。

【基本戦略】

(1)事業分野の連携強化 (2)人材の育成 (3)経営基盤の強化

■ 機能別プロジェクトチームの編成

J - SOXプロジェクトチーム (内部統制制度の構築・本格運用)

ウェブマーケティングプロジェクトチーム

(集客戦略の大幅な転換にあたり、ウェブマーケティングの研究と投資、お客様獲得コストの低減。 ウェブ・メール営業体制への転換をサポート)

商品企画プロジェクトチーム

(住宅商品の企画、開発(デザイン、仕様、コストダウン等)、商品コンセプトの再構築、セールスツール開発、エコ住宅等の省エネルギー商品の開発)

当第1四半期(平成21年1-3月)連結業績

(千円)

	前年同期	第1四半期	前年同期比 (%)
売上高	954,918	1,222,098	+27.9%
売上総利益	216,588	277,829	+28.2%
販管費	266,628	246,449	7.5%
営業利益	50,040	31,380	-
経常利益	60,867	31,910	-
当期利益	42,423	24,908	-

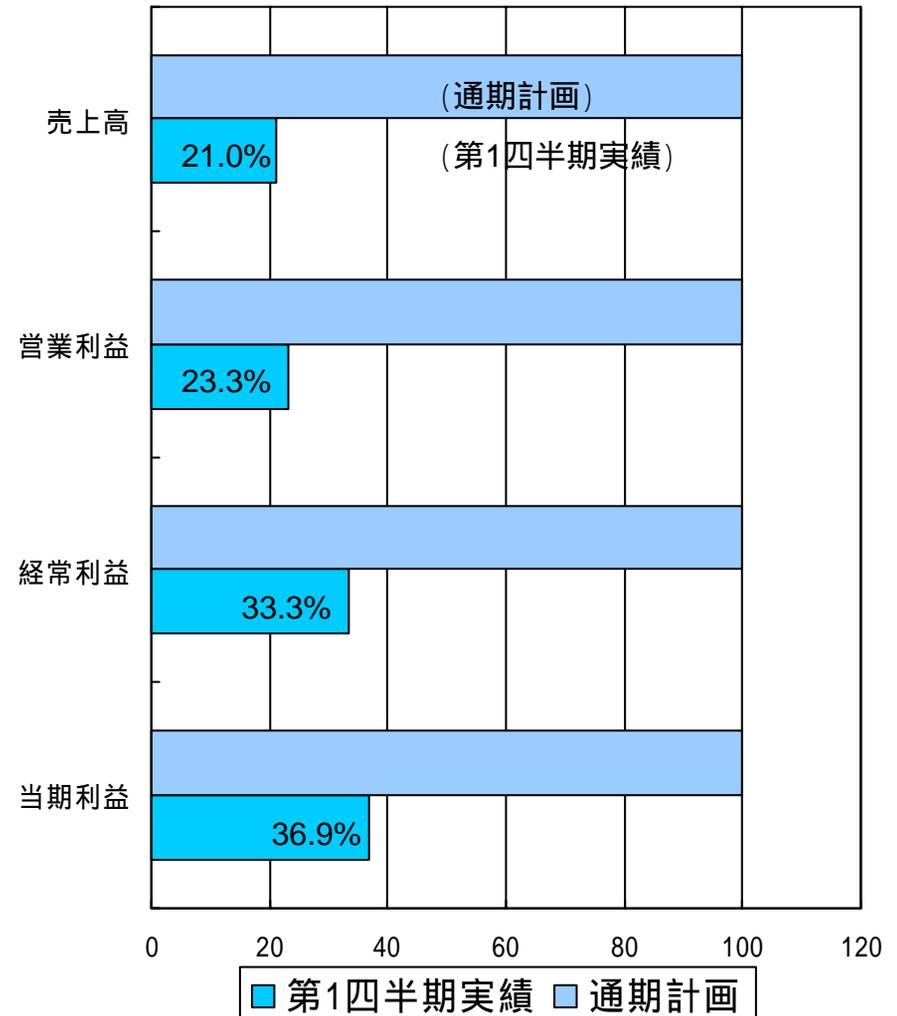
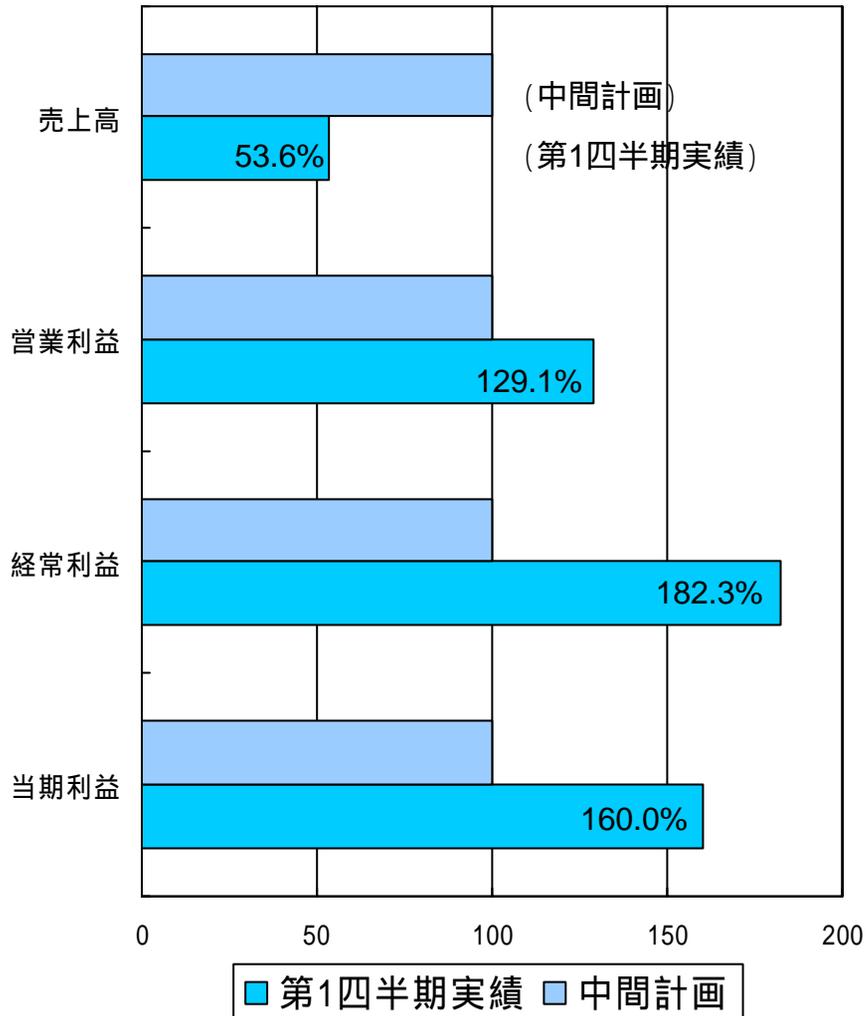
平成21年第1四半期 連結業績 (中間計画・通期計画を100とした進捗状況)

(百万円)

	第1四半期	第2四半期 (中間計画)	進捗率	4 - 6月 (残)	第4四半期 (通期計画)	進捗率	4 - 12月 (残)
売上高	1,222	2,279	53.6%	1,057	5,798	21.0%	4,576
営業利益	31	24	129.1%	7	133	23.3%	102
経常利益	31	17	182.3%	14	93	33.3%	62
当期利益	24	15	160.0%	9	65	36.9%	41

注: は現時点で超過額

足元の連結業績進捗グラフ(中間計画・通期計画を100とした進捗率)



財務状況・主要経営指標の推移 (連結)

	平成19年12月期末	平成20年12月期末	平成21年3月期末
有利子負債(百万円)	4,037	1,597	1,640
棚卸資産回転期間	200.60日	152.94日	95.06日
現金及び現金同等物 残高(百万円)	1,146	1,239	1,171
総資産額(百万円)	5,341	3,056	3,111
純資産額(百万円)	946	965	991
1株当たり純資産額	24,340.89円	24,829.19円	25,481.85円
自己資本比率	17.7%	31.6%	31.9%

成長戦略

- 賃貸仲介 売買仲介 新築分譲 売買仲介 リフォーム
(顧客の住み替えのライフサイクルを全てカバー)
各事業セグメントの相乗効果の最大化
- あらゆる住宅のニーズに対応 ワンストップサービス
- 業務、資本提携、M&Aでの事業拡充
- 事業エリアの全国展開
- 住宅・不動産周辺関連事業での新規事業開発

株主還元策

■ 利益配分に関する基本方針

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題と位置づけております。今後も、事業収益をベースに、将来の事業展開・経営環境の変化に対応するための内部留保金の確保と株主還元等とのバランスを考慮した配当政策を継続する方針であります。

配当実績・今期配当予想 (1株当たり配当金、円)

平成18年度(初配)	平成19年度	平成20年度	平成21年度(予想)
1,840.00	370.00	無配	440.00
(50.1%)	(50.6%)	(-)	(50.7%)

注：平成18年度の初配実施以来、個別配当性向50%を目処に配当金額の算出をいたしております。

平成21年12月期の期初配当予想は、単体の1株当たり当期純利益(867.30円)から算出

個別業績予想(平成21年12月期)

売上高 5,236百万円 営業利益 97百万円 経常利益 62百万円 当期純利益 33百万円

投資家の皆様へ

- コーポレートサイト(投資家情報)

<http://www.housefreedom.co.jp>



- IRメルマガ登録

最新の投資家向け情報を配信いたします。アドレス登録するだけです。是非ご登録を。

- IRに関するお問い合わせ

電話 072-336-0503 FAX 072-337-7781

メール: otoiawase@housefreedom.co.jp

ご意見、ご質問等 メール等にてお待ちしております。

- 福証単独上場会社の会ウェブサイト

<http://www.irnavi.jp/>



- 顧客向けWEBサイト

<http://www.housefreedom.jp>

お客様の声、社員ブログ等 豊富なコンテンツを一度ご覧ください。

ハウスフリーダム
モバイルサイトはコチラ



QRコードを読み込んで
今すぐ携帯版ホームページへ
アクセス！！